

一个土特产的成长与思考

陈集山药突围 (4)公司的力量

山药市场的竞争已从“地上”窜至“太空”，商界人士称陈集山药未来发展——“靠合作社更需靠现代化公司”

本报记者 梁斌

观点

陈集山药的商业运作已迫不及待

热播纪录片《公司的力量》给人启示:近代社会不是金戈铁马打下的,而是公司商业运作塑造的。这同样给陈集山药的开发以启示——营销上,要实现从“牛车”跨入“动车”,正规的商业运作迫在眉睫。

以风靡大江南北的鸭脖为例,“久久丫”等鸭脖生产商,借助风投资本之力迅速扩张,将局限于湖南、湖北的小吃发展为全国知名的特色商品。获得多家资本帮助的“周黑鸭”,甚至放出登陆A股打造“鸭脖第一股”的豪言。

与此类似的是,作为茶叶界的新军,日照绿茶生产企业抱团打造“日照绿茶”:2010年,日照御青茶业获得近亿元风投,创茶叶界纪录,将日照绿茶提升到资本运作层面。

商业运作有啥不同?资本进入后,无论是理念还是人员,都有“转而精”的特点,都符合市场规律,能在市场上实施外科手术式精准打击。这也正是焦作铁棍努力的方向——鼓励有经验的企业更正规地运作铁棍山药,在初级产品和加工产品上进行“跑马圈地”。

面对更激烈的市场竞争,陈集山药需要正规、专业、现代化的公司运作,在做大做强龙头品牌的同时,兼济整个定陶山药产业的发展,而不是“占山为王”,小富即安。

(记者 梁斌)

形势逼人:市场竞争已从“地上”窜至“太空”

11月1日上午,陈集镇天中山药专业合作社会议室,氛围热烈的室内学习半个小时后,几十名山药种植户又在高级农艺师荣存良的带领下,到室外的试验田实战演练。“合作社还是比散户好,有专家全程技术指导。”一合作社成员说到。

合作社成员的感慨反映了定陶人开发陈集山药的思路:以合作社为载体,推行“合作社、公司、基地、农户一条龙”的管理模式。其

中,合作社的功能贯穿在生产、营销的整个过程。

就在定陶人在地上“精耕细做”之时,河南温县人精心谋划的“星球大战”,正悄悄拉开帷幕。据《河南商报》报道,从今年上市季节开始,温县铁棍山药将在统一包装箱封口处设计有防伪码,做到一箱一码。

而发放统一包装箱和防伪二维码的基础是,全县种植铁棍山药

的面积由卫星定位监控,每村、每户种植了多少,在哪个位置,种的什么样的山药,全部登记在册。这意味着,温县人的山药品牌战已从地面升至转向太空。

温县人敢于使此狠招,除了有品牌和市场外,还在于自身的消化和运作能力。截至目前,温县铁棍山药种植面积有3.5万亩,加工企业却有20余家。企业的存在和打拼让山药种植户更有底气。

陈集山药迎战:利用合作社,“抱团”生产、营销

2011年5月,陈集镇天中山药合作社有关负责人在参加完农业部在威海举办的农民专业合作社培训班后,面对营销和分配上的欠缺,制定了“合作社营销以市场化操作,以企业化运行;合作社的分配以法规规范的办社方针”。

天中山药合作社从生产源头

做起,注册商标,办培训班,统一包装、斥资宣传。而天中山药合作社与其它合作社的不同在于,它“傍”了中食都庆等生物技术公司,营销山药同时筹备深加工。

对此,天中山药合作社理事长张张玉说,合作社正在用公司化的方式运作,下设了营销部,目前还

在北京设有运营中心,下一步还会考虑成立营销公司。

更多合作社还没有清醒。一名对山药合作社颇为熟悉的政府工作人员透露,一些合作社只考虑眼下和个人利益,不顾及商标,不考虑品牌,不利于陈集山药的整体发展和长远推销。

未来发展:商界人士称,合作社“力不足”,需现代化公司

在山药合作社意气风发的当下,不少商界人士更是直言:合作社固然好,能使农户“抱团”作战,

可合作社毕竟只是负责农产品生产、营销的初级组织,在云谲波诡的市场大浪中,合作社总显得心有余力不足。

这名商界人士说,一个品牌的产生需要在产能、生产布局、品质稳定性控制、经销商招募、产品渠道控制、销售团队建设、物流系统等方面“运筹帷幄”,而这些要素只有公司具备。

“如果把陈集山药定位为养

生佳品,而不是萝卜白菜,就必须组建专业团队。”这名商界人士强调,这个团队就是现代化的公司。

对此,山东大学文学与新闻传播学院一名副教授也认为,在当下资本运作为王的市场环境下,地方特产应充分借助资本要素和有效的市场渠道,完成特产的销售。

陈集山药要叫响品牌、赢得市场,必须定位精准,在生产、运输、销售的整个环节全方位实施商业化运作。要实现这个目标,需要市场要素齐全的现代化公司,作为农产品初级合作社的合作者显得心有余力不足。



0购置税 0利率 置换0首付 **新世嘉梦想 0 距离** www.dongfeng-citroen.com.cn

11月22日零距离对话世界冠军林丹

东风雪铁龙 C-QUATRE 新世嘉 中国羽毛球队官方合作伙伴

冠军,是一种生活态度,不断创新,梦想不再遥远!东风雪铁龙新世嘉,传承WRC世界汽车拉力锦标赛冠军血统,实力座驾,助您轻松成就梦想!即日起至11月底,新世嘉倾情推出0购置税、0利率、置换0首付等“0费用”购车方案。同时更有0距离对话世界冠军林丹的机会。11月22日超级丹将与您相约,分享冠军历程与荣耀。金秋购车季,梦想零距离!2012,新世嘉与您一起做自己的冠军!

客户服务热线 400 886 6688

菏泽鑫升4S店 销售热线: 0530-5159880 5159980 网址: www.hzxsqm.com 巨野永达直营店 电话: 0530-8101178 威武万达直营店 电话: 0530-8777788
地址: 菏泽市黄河路立交桥东1500米路南 单县白云直营店 电话: 0530-4366999 郓城鑫源直营店 电话: 0530-6890088

C5 新世嘉 新世嘉两厢 爱丽舍三厢 爱丽舍两厢 C2

CREATIVE TECHNOLOGIE 人性科技 创享生活

2.99 万起 微车王 **F0** 重出江湖

BYD 技术品质 责任担当

4年质保 4年保值 4万里程

IQS10 两年平均小于1个故障

中国汽车质量工程

菏泽易龙比亚迪汽车4S店 销售热线: 5555595 售后服务: 5665777
地址: 菏泽市黄河东路车管所东1公里路南